



**Ministère de l'Agriculture**  
**Direction Générale de l'Agriculture**  
**9854 / NIR - GCP/NER/047/MUL**  
**Intensification de l'Agriculture par le Renforcement**  
**des Boutiques d'Intrants Coopératives**  
*ICRISAT et les autres,*  
*Capitalisation des bonnes pratiques en*  
*appui à la production agricole et à la*  
*sécurité alimentaire*  
*Programme Gestion des Connaissances et*  
*Genre*

**BP 11.246 Niamey, NIGER**  
**Tél. : (+ 227)/20.37.32.36**  
**e-mail : contact@iarbic.net**

**BP 11.246 Niamey, NIGER**  
**Tél.: (+ 227) 20.37.32.36**  
**email :**  
[equipe@capitalisation-bp.net](mailto:equipe@capitalisation-bp.net)  
[www.capitalisation-bp.net](http://www.capitalisation-bp.net)

# Manuel de formation sur le warrantage au Niger

Mai 2011

# TABLE DES MATIÈRES

	Page
Sigles et abréviations	3
Avant propos	4
Introduction	5
<b>Première partie : Historique, définition</b>	
1 Historique	6
2 Définition du warrantage	7
2.1 Warrantage classique	7
2.2 Warrantage au Niger	8
3 Raisons fondamentales du warrantage	9
4 Intérêt du warrantage pour les différents acteurs	11
4.1 Intérêt du producteur et de la productrice	11
4.2 Intérêt des organisations de producteurs et productrices	12
4.3 Intérêt du commerçant-e – exportateur/trice	13
4.4 Intérêt du transformateur et de la transformatrice	13
4.5 Intérêt du SFD et des banques	13
4.6 Intérêt de l'Etat	14
<b>2<sup>ème</sup> partie : Organisation du warrantage</b>	
1. Acteurs du warrantage	15
2. Eléments essentiels du warrantage	16
2.1 Existence d'une organisation paysanne dynamique	16
2.2 Disponibilité d'un magasin approprié	16
2.3. Disponibilité d'un stock de produits à warranter	16
2.4 Présence d'un système financier décentralisé	16
2.5 Cadre juridique favorable	17
3. Règles de base du warrantage	17
4. Etapes du warrantage	17
5. Conseils sur les bonnes pratiques du warrantage et erreurs à éviter	19
6. Limites du warrantage	20
7. Evolution du cadre juridique	20
<b>3<sup>ème</sup> partie : Financement et Refinancement du warrantage</b>	
1. Institutions de financement du warrantage	22
2. Mécanismes de financement du warrantage	22
3. Contraintes et solutions	22
<b>4<sup>ème</sup> partie : Perspectives du warrantage au Niger</b>	<b>23</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	

## SIGLES ET ABREVIATIONS

ACH	Action Contre la Faim
AGR	Activité Génératrice de revenus
BAGRI	Banque Agricole du Niger
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest
BOA	Banque Ouest Africaine
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CFA	Communauté financière africaine
EDP	Eco Développement Participatif
FAO	Food and Agricultural Organization
FUGPN/Mooriben	Fédération des Unions des Groupements Paysans du Niger
IARBIC	Intensification de l’Agriculture par le Renforcement des Boutiques d’Intrants Coopératives
OHADA	Organisation pour l’Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation Paysanne
PIB	Produit Intérieur Brut
PTF	Partenaire Technique et Financier
R/D	Recherche et Développement
SDR	Stratégie de Développement Rural
SDRP	Stratégie de Développement de Réduction de la Pauvreté
SFD	Système Financier Décentralisé
SIAD	Stratégie décentralisée et partenariale d’approvisionnement en intrants pour une agriculture durable

## **AVANT PROPOS**

Le présent manuel vise à mettre à la disposition des formateurs et des formatrices les éléments nécessaires pour organiser des sessions de formation en warrantage. Il constitue ainsi un document pédagogique pouvant être parfaitement adapté selon les groupes cibles visés par la formation.

Il est destiné aux formateurs et formatrices ainsi qu'aux encadreurs (hommes et femmes) et aux acteurs du warrantage à la base pour améliorer l'efficacité des actions de renforcement des capacités qu'ils mènent pour développer le warrantage.

Ce document est le résultat d'une initiative conjointe des projets Capitalisation et IARBIC née du constat de manque d'un manuel standard de formation sur le warrantage et des évolutions importantes enregistrées dans la pratique du warrantage depuis quelques années.

Il a été élaboré de manière participative afin de prendre en compte les diverses expériences à travers non seulement les échanges directs mais aussi la revue d'une abondante documentation.

Du point de vue pédagogique, ce document présente les concepts et étapes clés pour réaliser le warrantage. Il comporte des exemples et expériences illustratifs complétant les concepts théoriques présentés.

Ce manuel est élaboré suivant le contexte actuel de mise en œuvre du warrantage. Il pourrait être revu en fonction de l'évolution de ce contexte.

## **INTRODUCTION**

Le warrantage a été introduit pour la première fois au Niger, à Mayahi, par le Projet Intrants/FAO en 1999. Le mécanisme de warrantage, tel que développé au Niger, met en relation l'OP et le SFD et permet : (i) d'auto-garantir le crédit par un stock de produits agricoles conservables ; (ii) de mettre en œuvre une Activité Génératrice de Revenus (AGR) ; (iii) de profiter de l'augmentation des prix des produits agricoles ; et (iv) de favoriser une demande groupée, solvable et prévisible pour les intrants.

De par les multiples avantages que la technique du warrantage procure aux producteurs et aux productrices, l'on constate l'adoption relativement massive du warrantage dans de nombreuses communautés.

Plusieurs formations ont été réalisées en vue de renforcer les capacités des acteurs et actrices de cette technique novatrice de crédit. Cependant, les besoins dans le domaine de la formation et l'information restent encore importants tant la demande de ce type de crédit devient de plus en plus grande. Pour répondre à ces besoins, les formateurs et les formatrices doivent être dotés d'outils adaptés. D'où la présente initiative d'élaborer un manuel de formation sur le warrantage. Il est articulé en quatre parties : historique et définition du warrantage, organisation du warrantage, financement et refinancement du warrantage enfin, perspectives du warrantage au Niger

# Première partie : Historique, définition et présentation du warrantage au Niger

## 1. Historique

Le warrant agricole trouve son origine dans la nécessité apparue, dès la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle pour les agriculteurs/agricultrices européen-ne-s, de trouver des moyens de financement sans se défaire de leurs moyens d'exploitation qui constituaient alors les éléments principaux de leur patrimoine mais dont ils ne pouvaient se dessaisir. La technique imaginée (le warrantage) consiste dans la possibilité pour tout agriculteur ou toute agricultrice d'offrir sa récolte en gage du remboursement d'un prêt sollicité pour financer le début du cycle de production suivant ou toute autre activité de production agricole (élevage notamment).

Seulement, comme les établissements financiers n'ont pas toujours les moyens de conserver l'objet de la garantie (le warrant) dans leurs murs, il a été imaginé de procéder à la mise en gage au moyen d'un « en tiercement » : les marchandises sont entreposées dans des magasins généraux, dont les gestionnaires délivrent en échange des documents appelés « récépissés-warrants » ou « certificat de dépôt », destinés à représenter à la fois la créance et la marchandise donnée en garantie, permettant de faire circuler toutes les deux par la voie de l'endossement. Cependant, cette technique présente l'inconvénient de dessaisir obligatoirement le débiteur, par le biais de l'entreposeur agréé.

Par la suite, différentes sortes de warrants n'exigeant pas de déplacement des marchandises données en garantie ont donc vu le jour, dénommés génériquement « warrants à domicile » similaire à des « crédits sur inventaire » ou « inventory credit » connus dans le droit d'origine britannique. En Europe, c'est à cette catégorie qu'appartient le plus souvent le warrant agricole.<sup>1</sup>

Le développement des organisations de producteurs/ productrices a permis, aussi, d'imaginer une solution intermédiaire et adaptée : la « détention communautaire » des stocks offerts en garantie dans un magasin contrôlé par une organisation d'agriculteurs/agricultrices.

Dans le contexte des pays en développement, le warrantage prend l'une ou l'autre forme, en « détention bancaire », en « tierce détention », en « warrant à domicile » ou « détention communautaire », selon les pays.

En Afrique Occidentale, on catégorise le magasinier/magasinière comme un « tiers détenteur » qui reçoit typiquement des cargaisons de produits de consommation importés (sucre, riz, cigarettes etc.) ou de produits exportés (comme le cacao ou le café), et les détiennent comme garantie pour un financement bancaire. On dit que ces produits sont *mis en gage* en faveur de la banque. Le service est régi par une convention tripartite de « tierce détention » entre la banque, l'emprunteur et le tiers détenteur. C'est une pratique très connue

---

<sup>1</sup> Source : Lamy, Droit Civil – Lamy Droit des sûretés, mars 2004, 257

dans les pays côtiers et surtout dans les ports.

Toutefois, la tierce détention se pratique très peu au Niger et quelques banques témoignent des mauvaises expériences avec les prestataires de services (en particulier les transitaires) qui ont entraîné la disparition et la détérioration physique des produits mis en gage.

Cependant, le Niger a développé un autre type de warrantage, depuis 1999, avec l'appui du Projet Intrants de la FAO. Il constitue la référence en Afrique de l'Ouest. Ce modèle repose sur la mise en selle de deux (2) acteurs principaux : organisation de producteurs propriétaires des entrepôts et système financier décentralisé chargé d'assurer le financement des activités génératrices de revenus (AGR) des organisations paysannes.

Depuis l'introduction de cette approche, le producteur /productrice peut l'utiliser pour obtenir, auprès des systèmes financiers décentralisés, un crédit lui permettant de mener des activités génératrices de revenu (AGR), comme la culture maraîchère, l'élevage, le commerce et l'artisanat, ou de faire face à des obligations sociales et financières (habillement, santé, cérémonies, éducation, etc.) à la récolte. Il-elle pourra toutefois prendre possession de son stock après remboursement du crédit à une période de pénurie où les prix sont généralement hauts.

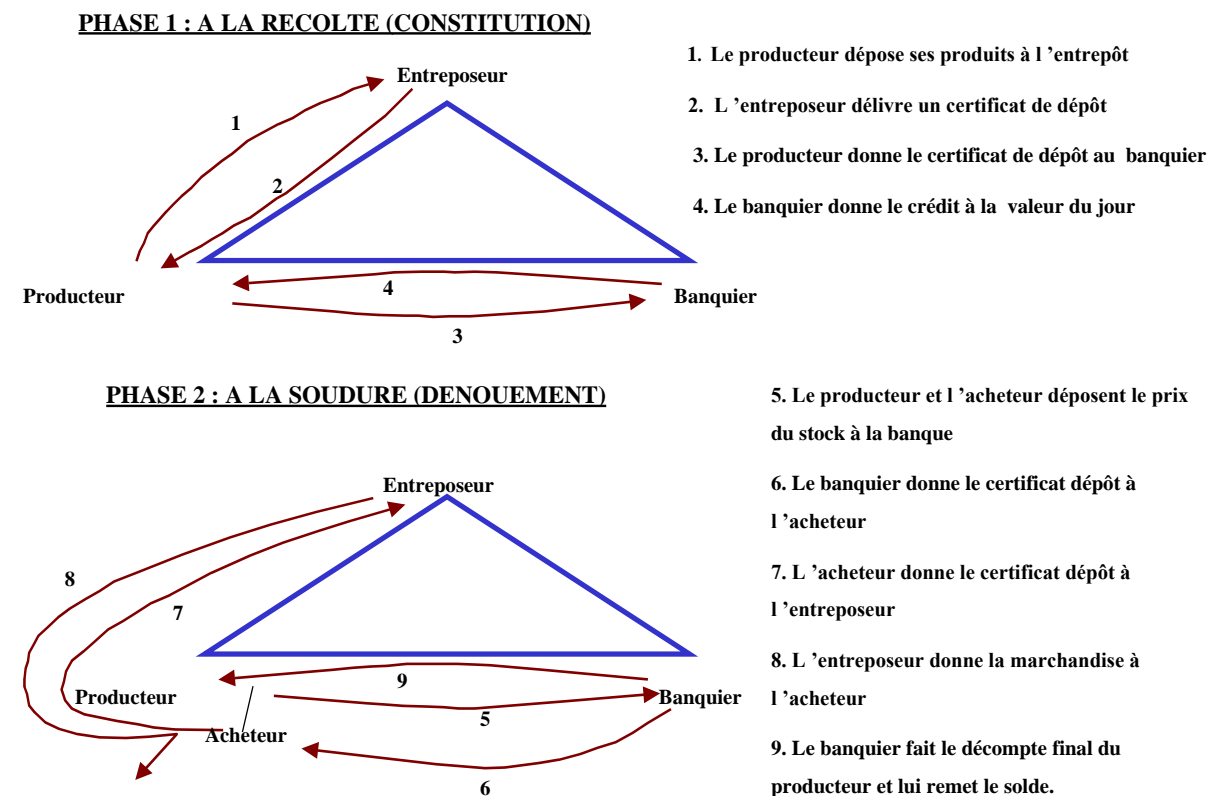
## **2. Définition du warrantage et acteurs en présence**

Dans cette partie, nous allons présenter le warrantage classique et le warrantage tel que pratiqué au Niger.

### **2.1 Warrantage classique**

Par warrantage, nous entendons un prêt garanti par un stock de produit agricole dont la valeur est susceptible d'augmenter sur une période donnée. A travers cette technique, appelée aussi système de certificat d'entrepôt, crédit sur nantissement de stocks, crédit stockage, crédit warranté, il est recherché comme objectif premier non pas la sécurisation des productions, mais plutôt le gain économique.

De façon classique, le crédit warrantage fait intervenir trois acteurs : Système financier, des emprunteurs et un entreposeur privé. Chaque acteur joue un rôle essentiel dans le dispositif et y trouve en principe un avantage qui justifie son implication dans le mécanisme (voir figure 1).



**Figure 1: Mécanisme d'un crédit Warrantage**

## 2.2 Warrantage au Niger

La technique du crédit warranté fut introduite et adaptée au Niger pour aider le petit producteur, à travers sa coopérative, à commercialiser plus tard et à meilleur prix ses produits agricoles tout en disposant de crédits pour subvenir à ses besoins ou développer une activité rentable juste après la récolte.

Dans le contexte des producteurs nigériens, caractérisé par l'inexistence d'entreposeurs, le choix du modèle de warrantage a porté sur la «détention communautaire» à laquelle un certain nombre d'innovations consistant à faire partager à l'OP et au Système Financier Décentralisé (SFD) les fonctions qu'aurait assurées l'opérateur agréé, ont été apportées :

- ☞ Les producteurs, réunis en OP stockent une partie de leur production dans un magasin approprié qui leur appartient. Le producteur individuel n'a pas accès directement au crédit warranté; c'est l'OP qui emprunte auprès du SFD et qui redistribue le crédit à ses membres ;



- ☞ Le SFD vérifie la quantité, la qualité et le mode d'entreposage des produits stockés et évalue la valeur du stock sur la base des prix en cours sur le marché. Il octroie ensuite un crédit d'un montant équivalent à 70-80% de la valeur du stock ;
- ☞ Le SFD et l'OP ferment alors le magasin ensemble en mettant deux cadenas : l'un pour l'OP et l'autre pour le SFD, chacune des deux (2) parties gardant toutes les clés de son propre cadenas. Il n'y a pas d'échange ou de prêt de clés, le magasin n'est ouvert qu'en présence des deux parties. Ce dispositif de « double cadenas » et la signature d'une « convention de nantissement du stock » remplacent la tierce détention par l'entreposeur et le certificat de dépôt, dans le cas du warrantage classique ;
- ☞ L'OP partage alors le crédit ainsi reçu à ses membres en fonction de la contribution de chacun au stock mis en garantie. Chaque paysan reçoit donc l'argent de sa récolte comme s'il l'avait vendue. L'opération de crédit warranté est dite « nouée » ;
- ☞ Quelques mois après, le producteur rembourse son crédit et le SFD libère le stock qui, entre temps, peut augmenter de valeur. L'opération est alors « dénouée ». Le crédit est remboursé avec le produit de l'activité génératrice de revenus et non avec le produit de la vente du stock de garantie. Le recours à la garantie se fait uniquement en cas de difficulté de remboursement avec le produit de l'activité génératrice de revenus.

### **3. Raisons fondamentales du warrantage**

Le manque d'accès au crédit figure en bonne place parmi les multiples contraintes qui freinent l'intensification des activités agricoles des petits producteurs en Afrique. Plusieurs facteurs limitent l'offre de crédit agricole des banques ou des SFD. En effet, le poids de l'instabilité des conditions climatiques sur la production agricole augmente les risques de non remboursement du crédit. La faiblesse des montants demandés en plus de l'éloignement géographique des banques augmentent les coûts de transaction et réduisent leur intérêt pour le financement des activités agricoles. Face à ces difficultés du système bancaire, des services financiers de proximité ont été développés par les SFD. Cependant, les formes inadaptées de garantie demandée (apport personnel, épargne bloquée à hauteur de 30% du crédit, ou cautions solidaires, etc.) et la faiblesse de leurs ressources financières réduisent leur capacité à répondre à la demande de crédit des producteurs. Ainsi, pour financer leurs intrants (engrais, semences, etc.) en début de campagne, les petits producteurs font souvent recours au système de crédit traditionnel octroyé par les commerçants à des conditions usuraires et dont le remboursement se fait, le plus souvent, en nature, avec la récolte calculée au plus bas.

En outre, pour faire face à leur besoin de trésorerie (achat de nourriture, éducation des enfants, etc.), les petits producteurs, à la récolte, sont obligés de vendre une bonne partie de leurs productions juste après les récoltes aux mois de octobre-novembre du fait aussi que l'agriculture représente leur seule source de revenus. L'afflux simultané des produits agricoles sur le marché combiné à la rigidité de la demande entraîne une baisse des prix perçus par les producteurs et par conséquent des revenus agricoles faibles. Cette situation, maintenant les producteurs dans un cercle vicieux de prix faible et manque d'accès aux intrants, réduit leurs possibilités d'intensifier leurs productions ou de s'adonner à des activités génératrices de revenus de diversification (embouche, cultures irriguées, transformation, etc.) pendant la saison sèche. Elle contribue également au maintien des petits producteurs en situation

d'insécurité alimentaire surtout pendant la période dite « de soudure », de juillet à septembre, où ils ont déjà épuisé leur stock de céréale et attendent la récolte suivante.

Face à cette situation, le crédit warrantage est apparu aujourd'hui comme un moyen de sécurisation du crédit agricole et de meilleure valorisation de la production dans des contextes de commercialisation difficile. Il est testé dans plusieurs pays et son développement a fait l'objet de beaucoup d'écrits.

L'étude des expériences de warrantage développées dans certains pays de l'Afrique montre une diversité des objectifs et des modèles développés selon les contextes. Généralement quatre objectifs sont recherchés à travers la pratique du warrantage :

- Présenter une garantie pour avoir accès à un prêt (OP du Niger) ;
- Augmenter la capacité de financement de la campagne agricole grâce à l'utilisation de l'argent gagné dans l'exploitation (OP du Niger) ;
- Mieux vendre sa production en la conservant jusqu'à la période de prix hauts (OP de Madagascar) ;
- Garder sa production pour l'autoconsommation pour la période de soudure (OP de Madagascar).

#### **4. Avantages du warrantage**

Au Niger, le warrantage a été introduit pour apporter des solutions à des problématiques comme :

- le financement de la production agricole,
- la paupérisation des producteurs/productrices et particulièrement les personnes démunies,
- l'accès au crédit en milieu rural.

Cette technique présente de nombreux avantages dont l'auto-garantie du crédit, la sécurisation de la semence, le bénéfice du différentiel de prix entre la période de récolte et la période de soudure et la capacité d'acquérir les intrants sans altérer le maigre budget du ménage.

Le warrantage permet en outre la commercialisation des produits agricoles et l'augmentation de la trésorerie pour l'achat d'intrants. Il permet de mieux rentabiliser les intrants et rompt le cercle vicieux du bradage systématique des récoltes entraînant de faibles trésoreries pour l'achat de facteurs de production. Outre le lien que l'on peut faire avec l'achat et la rentabilisation des intrants agricoles, le crédit warranté est un crédit du type « ouvert » permettant ainsi de financer diverses sortes de prêts (investissement, consommation, etc..) du fait de la présence d'une garantie sûre, liquide et divisible.

## 5. Intérêt du warrantage pour les différents acteurs

Le crédit warranté peut profiter à plusieurs catégories de personnes et structures des différents secteurs économiques.

### 5.1 Intérêt pour le producteur et la productrice

Du fait que le stockage se fait au niveau du village, dans un magasin, à travers une coopérative et un système financier décentralisé, le warrantage tel que pratiqué au Niger profite directement aux petits producteurs individuels, hommes et femmes. En effet, il a été vérifié que cette technique permet non seulement de les libérer de l'emprise des commerçants spéculateurs et des usuriers, mais aussi de leur générer environ 33 %<sup>(2)</sup> de revenus supplémentaires.

Mais le warrantage a aussi d'autres effets induits très importants sur les producteurs / productrices. Ainsi, pour les hommes, le warrantage leur permet d'investir davantage dans la production et réduit le départ en exode. Quant aux femmes, le warrantage leur offre l'opportunité de réaliser et/ou renforcer des AGR et contribue de ce fait à leur autonomisation.

D'une manière générale, le warrantage présente plusieurs avantages pour le producteur/productrice. Il s'agit notamment :

☞ **Renforcement de la sécurité alimentaire :** avec les stocks de produits agricoles pouvant être disponibles à la période de soudure. Dans les zones à déficit alimentaire récurrent, la recherche de la sécurité alimentaire constitue un des objectifs clés du warrantage pour les producteurs et les productrices, de la libération progressive du producteur et de la productrice du crédit usurier (« atchi ba dadi »<sup>3</sup>). Beaucoup de producteurs et de productrices sont pris dans l'engrenage du crédit usurier : démunis de toute ressource (financière et alimentaire) en début de la campagne agricole, correspondant également à la période de soudure (crise alimentaire saisonnière), les petits producteurs qu'ils soient hommes ou femmes, se trouvent contraints de recourir au crédit usurier accordé par des commerçants sur la base d'un remboursement en nature (production agricole) à la récolte avec des intérêts de l'ordre de 100% sur 3 à 4 mois. Le warrantage permet au producteur/trice de contracter un crédit en période de récolte, donc d'« abondance » alimentaire/financière, de l'investir dans des activités moins risquées que l'agriculture pluviale, de se libérer du crédit en période de soudure et d'être solvable (sans recourir au crédit) en début de campagne agricole. Le producteur/trice profite ainsi beaucoup plus de sa production ;

---

<sup>2</sup> Source : Projet Intrants

<sup>3</sup> « Atchi ba dadi » : crédit usurier, en langue haoussa (crédit malgré soi ou crédit d'ultime recours)

☞ **Diversification des activités économiques en dehors de la saison des pluies :** A travers le crédit warranté et les ventes de céréales échelonnées, le producteur pourrait d'une part parvenir à diversifier ses activités en dehors de l'agriculture pluviale, d'autre part, bénéficier d'une source de revenus plus régulière et renforcée ;

☞ **Intensification agricole:** Le crédit warranté pourrait avoir un effet de levier sur l'exploitation familiale du producteur, lui permettant ainsi d'accroître sa capacité d'autofinancement, suite aux gains réalisés à partir du warrantage et si toutefois les prix resteront durablement rémunérateurs, les producteurs pourront être incités à étendre leurs surfaces cultivées, à améliorer leurs techniques culturales et à prendre le risque d'intensifier. Les premières enquêtes<sup>4</sup> menées en 2006, montrent qu'environ 12% des crédits obtenus et 20% des marges brutes des opérations de warrantage, servent à l'acquisition des intrants, principalement des engrais ;

☞ **Maintien des variétés locales et bio-diversité :** L'extrême pauvreté du paysan nigérien l'amène parfois à se retrouver en début de campagne sans semences du fait qu'il a tout vendu ou que ses premiers semis ont échoué. Dans ces conditions, on procède généralement à une distribution de semences d'urgence que l'on va forcément chercher dans d'autres régions avec un grand risque d'introduire des variétés non adaptées. Par contre, le warrantage permet au producteur, grâce aux stocks constitués, de préserver ses variétés qui conviennent à son terroir. Quelques enquêtes menées en 2006 rapportent qu'environ 29% des stocks de warrantage sont utilisés comme semences ;

☞ **Structuration de la demande en intrants et économie d'échelle :** Au Niger, le warrantage fut introduit à Mayahi pour la première fois en 1999 et les producteurs/trices qui l'avaient pratiqué avaient la ferme intention d'utiliser les revenus ainsi générés pour acheter, d'une manière groupée, des intrants agricoles. Ils négocièrent, en effet, l'achat groupé des engrais avant même le dénouement du crédit car ils pouvaient évaluer précisément les liquidités dont ils allaient disposer. Cette pratique continue à être encouragée et donne lieu à des économies d'échelle significatives, de l'ordre de 12%<sup>(5)</sup> par rapport aux prix habituels du marché.

## **5.2 Intérêt pour les organisations de producteurs/trices :**

Avec le warrantage, le rôle et l'utilité des services de l'organisation paysanne (service de stockage, recherche et parrainage du crédit, recherche de débouchés et amélioration des revenus de la commercialisation de produits agricoles,...) sont bien mis en évidence. Le warrantage favorise la structuration et la professionnalisation des groupements des producteurs/trices et leur permet de réaliser des économies d'échelle. Aussi, la capacité de négociation des producteurs quant aux prix des céréales (mil, maïs) pourrait être renforcée. Le warrantage favorise aussi la solidarité et la cohésion sociale au sein d'une communauté. Pour bénéficier des effets du warrantage, le petit producteur individuel, homme ou femme, doit passer par une organisation paysanne. En effet, la meilleure façon d'assurer aux agriculteurs /trices un accès direct au crédit warranté, est de les aider à bien s'organiser en coopératives bien structurées.

---

<sup>4</sup> Source : doc. 6.

<sup>5</sup> Source : site web du Projet Intrants : [www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default\\_fr.htm](http://www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default_fr.htm)

### **5.3 Intérêt du commerçant – exportateur :**

Dans certains pays, comme le Ghana, les crédits warrantés peuvent être accordés au profit des commerçants - exportateurs. Ils achètent un 1<sup>er</sup> lot de maïs avec leurs fonds propres, le mettent en garantie pour obtenir de l'argent afin d'acheter un 2<sup>ème</sup> lot. Ce système peut se répéter plusieurs fois.

Dans le cas du Niger, il a été résolument décidé de faire la promotion du warrantage au profit du producteur/productrice à travers son OP. Mais, il est possible d'étudier la possibilité d'étendre le warrantage pour les besoins d'exportation de certains produits agro-sylvo-pastoraux tels que le niébé, le souchet, le sésame, l'oignon, le poivron, la gomme arabique, les cuirs et peaux...

Avec le warrantage, qui permet de structurer et de grouper l'offre de produits agricoles, la collecte des marchandises est facilitée, notamment pour répondre à des grosses commandes internationales. Les négociants grossistes et autres commerçants détaillants pourraient bénéficier d'une source d'approvisionnement régulier en céréales de qualité ; ceci pourrait leur permettre d'échelonner la mise en marché de leurs produits et de réaliser des gains substantiels ;

### **5.4. Intérêt du transformateur et de la transformatrice :**

Avec les livraisons décalées de céréales via la contractualisation avec l'OP, les unités de transformations agro-industrielles pourraient être en mesure de fonctionner sur une bonne partie de l'année, surtout lorsque les producteurs auront amélioré leurs productions (renforcement de l'offre) avec les recettes issues de la vente de céréales, la rentabilité des unités de transformations s'en trouverait alors renforcée.

Certain-es transformateur-trices peuvent aussi bénéficier du warrantage en agissant comme les commerçants /commerçantes mais en transformant progressivement les produits ainsi mis en garantie en se mettant d'accord avec la banque sur la manière de libérer les stocks par lot au fur et à mesure qu'ils sont transformés et vendus. C'est le cas, par exemple, d'une coopérative de femmes qui transforme l'arachide en huile : elles peuvent mettre en garantie leur propre production pour avoir de l'argent et acheter d'autres lots d'arachide qu'elles transforment en huile. Cela leur permet d'acheter l'arachide à bon prix dès le début ;

### **5.5 Intérêt du SFD et des banques :**

Le warrantage pourrait constituer un produit phare pour les SFD qui en profite et l'incite à augmenter son portefeuille de crédit en direction du monde rural. Le SFD développe un nouveau service microfinancier adapté aux besoins des petits producteurs, diversifiant ainsi sa gamme de produits dans le secteur de l'agriculture ;

Le warrantage offre au SFD la garantie d'une meilleure sécurisation du crédit et du remboursement du fait de l'existence du stock en garantie. Le SFD peut accorder un crédit warranté aux producteurs et aux productrices, mais aussi prêter aux commerçants-tes et aux transformateurs et transformatrices. On peut noter d'autres avantages non moins importants pour les SFD :

☞ Le montant moyen de crédit, habituellement accordé par les SFD est relativement faible (de l'ordre de 30.000 CFA). Par contre, avec le warrantage, les montants moyens impliqués se situeraient entre 300.000 et 500.000 CFA, soit 10 fois plus que le montant moyen habituel. On comprend pourquoi un SFD préférera travailler avec une coopérative qui veut faire du warrantage : il n'a ainsi qu'un seul dossier à traiter, il jouit d'une garantie liquide et divisible ;

☞ L'augmentation du volume global du crédit au niveau du SFD et l'amélioration de son portefeuille sain grâce au warrantage ;

☞ La pratique du warrantage a amené les banques à s'intéresser davantage au financement des producteurs ruraux et / ou au refinancement des SFD en raison notamment de la garantie relativement sûre constituée par les stocks. Ainsi, avec l'avènement du warrantage, quasiment toutes les principales banques commerciales au Niger ont expérimenté le financement des producteurs ruraux et/ou le refinancement des SFD et elles affichent leur intention de s'engager davantage dans ce domaine à l'avenir. Cette attitude rompt avec l'absence totale jusque là constatée des banques commerciales dans le financement du secteur agricole au Niger ;

### **5.6 Intérêt de l'Etat :**

L'amélioration du stockage permet d'améliorer significativement les possibilités de commercialisation d'un pays : soit en attendant de meilleurs prix, soit en recherchant de meilleurs marchés: « Celui qui peut stocker est maître de sa commercialisation ». La commercialisation des produits agricoles revêt une importance primordiale dans un pays où 84% de la population vit de l'agriculture et où le secteur rural représente 41% du PIB et 44 % des recettes d'exportation (sources SDRP 2008-2010).

Par les effets positifs et multiples générés, le warrantage peut constituer un outil efficace pour la politique de l'Etat en matière de sécurité alimentaire des populations et de lutte contre la pauvreté en milieu rural. Bien encadré, le warrantage peut faciliter la mise en œuvre de la SIAD, de la stratégie nationale de microfinance et de la politique nationale de promotion du genre. Au delà d'une simple technique de crédit, le warrantage constitue un véritable outil de développement impliquant plusieurs acteurs comme l'Etat, les communes, les régions, en plus des acteurs/actrices directs que sont les différents types d'OP et les SFD.

## 2<sup>ème</sup> partie : Organisation du warrantage

### 1. Acteurs /Actrices du warrantage :

La mise en œuvre du warrantage fait appel à des acteurs/actrices de divers horizons. Le tableau synoptique des acteurs, de leurs rôles et responsabilités se présente comme suit :

Tableau N° 1 Acteurs du warrantage, leurs rôles et leurs responsabilités

ACTEURS	RÔLES	RESPONSABILITES
<b>Système Financier Décentralisé (SFD)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Visiter et vérifier le dépôt</li> <li>▪ Sensibiliser les OP sur l'exercice d'AGR avec le crédit du warrantage</li> <li>▪ Étudier le dossier de crédit</li> <li>▪ Accorder le crédit</li> <li>▪ Suivre le crédit après approbation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ S'assurer de la sécurité du dépôt</li> <li>▪ Appliquer les bonnes pratiques de warrantage</li> <li>▪ Faire vendre le produit en cas de non remboursement</li> </ul>
<b>Organisation de Producteurs et de productrices (OP)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyser les demandes d'avances des membres</li> <li>▪ S'assurer de la bonne conduite de leurs membres</li> <li>▪ Acquérir les magasins et mobiliser les stocks</li> <li>▪ Veiller à la bonne surveillance et conservation du stock</li> <li>▪ Redistribuer le crédit</li> <li>▪ Mobiliser des membres pour le remboursement du crédit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informer et renforcer les capacités de leurs membres sur le warrantage</li> <li>▪ Identifier un SFD partenaire</li> <li>▪ Négocier les conditions des prêts pour ses membres</li> <li>▪ Etre responsable de l'entreposage et la gestion des stocks</li> <li>▪ Suivre les crédits en retard et assumer sa responsabilité collective en cas de non solvabilité d'un membre</li> <li>▪ Etre responsable de la redistribution et du remboursement du crédit</li> </ul>
<b>Fédérations et Confédérations d'OP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assurer l'encadrement des OP</li> <li>▪ Servir d'intermédiaire entre les OP et tout autre acteur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Amener les OP à exercer en toute légalité</li> </ul>
<b>Banque Commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyser les demandes de crédits des SFD</li> <li>▪ Suivre les crédits après approbation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Donner priorité aux SFD qui garantissent les crédits par le warrantage</li> <li>▪ Former ses chargés de crédit dans la mise en place et la gestion des prêts aux SFD</li> </ul>
<b>Etat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Favoriser le développement du warrantage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Créer un cadre institutionnel propice à l'accès et au maintien des démunis dans le warrantage</li> <li>▪ Renforcer les capacités des Agents de l'Etat, des OP et des SFD</li> <li>▪ Suivre régulièrement les OP</li> </ul>
<b>Partenaires Techniques et Financiers (PTF)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accompagner SFD et OP dans la démarche de warrantage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Appuyer les SFD et les OP dans la formation sur les principes, les règles et la technique de warrantage.</li> <li>▪ Appuyer les OP dans la formation des membres en vie associative, gestion administrative et comptable...</li> <li>▪ Améliorer la disponibilité d'infrastructures de stockage adéquates au niveau des OP ainsi que la disponibilité des ressources financières au niveau des SFD.</li> <li>▪ Faciliter la relation SFD/OP et les banques</li> </ul>
<b>Institutions de recherche et de formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifier et diffuser les bonnes pratiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Poursuivre les activités de formation et de R/D</li> <li>▪ Capitaliser les expériences</li> </ul>
<b>Producteurs et productrices membres d'OP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adopter le warrantage comme stratégie de gestion de la production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Respecter les règles fixées par l'OP et les SFD dans la pratique du warrantage</li> <li>▪ Participer pour fixer les règles de warrantage et leur actualisation</li> </ul>

## **2. Eléments essentiels du warrantage :**

Plusieurs éléments sont essentiels pour réaliser les activités de warrantage dans de bonnes conditions, dont entre autres :

### **2.1 Existence d'une organisation paysanne dynamique et formelle :**

La capitalisation des expériences du warrantage dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne montre que dans un contexte dispersion des stocks et des zones de production, d'asymétrie informationnelle et d'aléa moral, la réussite du crédit warranté est fortement conditionnée par l'existence préalable d'un tissu d'OP qui s'approprient le warrantage tout en se donnant des règles de bonne conduite. Dans un tel contexte les OP auront à jouer un rôle déterminant dans la constitution et la gestion des stocks en quantité suffisante dans le respect des normes de qualité, la négociation du crédit auprès des SFD et sa répartition entre ses membres, le recouvrement du crédit et son remboursement et éventuellement la commercialisation des stocks.

Cette organisation paysanne doit être agréée et dotée d'un règlement interne sur le warrantage qui donne notamment la possibilité de prendre en compte les besoins des groupes les plus défavorisés, particulièrement les femmes.

### **2.2 Disponibilité d'un magasin approprié (sain, sûr, sécurisé) :**

L'existence de magasins de stockage qui remplissent les normes de qualité et qui peuvent être gérés de manière professionnelle, soit par des privés ou par des comités constitués avec les institutions de financement.

### **2.3 Disponibilité d'un stock de produits à warranter et susceptibles d'augmenter de valeur dans le temps :**

Faire un choix judicieux des produits devant faire l'objet de warrantage. Le produit à stocker doit être facile à conserver sans dommage, facile à vendre et dont les prix connaissent des fluctuations importantes et prévisibles au cours de l'année. Une fluctuation significative des prix qui permet de tirer profit du stockage des récoltes pour non seulement supporter le coût du crédit mais également couvrir tous les coûts liés au stockage.

En effet, la base économique du warrantage est constituée par la perspective d'une augmentation des prix du produit stocké entre le moment de stockage (et de l'octroi du prêt) et celui du déstockage (et du remboursement). Pour réduire le risque pris par l'emprunteur, la hausse relative des prix entre la récolte (prix bas) et la soudure (prix élevés) doit être supérieure aux coûts liés au stockage du produit (traitement, gardiennage, pertes de poids ou de qualité, etc.) et de son financement (en cas d'emprunt pour financer le stockage).

### **2.4 Présence d'une institution financière avec une capacité de crédit en mesure de répondre à la demande :**

Des banques ou institutions de microfinance disposant de suffisamment de ressources et de compétences en matière de financement agricole. Parmi les préalables à la mise en œuvre avec succès d'une expérience de warrantage figure en bonne place l'existence d'une institution financière solide et professionnelle ; mais, aussi prompte à satisfaire les besoins en



crédit des OP. Une attention particulière sur la capacité de ses institutions à développer un portefeuille de crédit de qualité et à toucher un nombre significatif de clients producteurs agricoles tout en étant rentable.

### 2.5 Cadre juridique favorable :

Aujourd'hui, il n'existe pas une réglementation juridique qui régit le warrantage au Niger. Cependant, eu égard à l'importance que prend le warrantage au Niger, des réflexions doivent être engagées pour que le warrantage évolue dans un cadre juridique approprié.

## 3. Règles de base du warrantage

Il existe plusieurs règles de base à respecter pour la réalisation des activités de warrantage. Il s'agit de :

- La mobilisation du stock qui peut se faire dès la récolte ou en plusieurs étapes selon les spéculations pour permettre à tout le monde de pouvoir participer. De la rapidité de la mobilisation du stock dépend la réussite du warrantage.
- Le suivi de la qualité des produits pendant la durée du stockage ;
- La détermination, dès la mise en place de l'opération, des rôles et responsabilités des différentes parties prenantes ;
- La sensibilisation et la formation des organes et des membres des différents types d'OP (féminines, masculines, mixtes);
- Les opérations de versement du prêt devront être plus ou moins immédiates afin de permettre à l'emprunteur (producteurs, OP) de profiter de possibilités commerciales intéressantes. Le remboursement des crédits par les OP et par leurs membres dans les délais;
- L'évolution des prix doit être suivie, de manière à saisir les opportunités du marché ;
- Les opérations de warrantage doivent démarrées aussitôt après les récoltes ;
- Les produits à warranter doivent provenir des champs des Agriculteurs, membres des OP...

## 4. Etapes du warrantage

Le tableau suivant présente les différentes étapes, leur contenu, les parties prenantes et les périodes indicatives de réalisation.

Tableau n° 2 Etapes du warrantage

<i>1. Préparation de l'opération</i>			
<b>Etapes</b>	<b>Contenu des étapes</b>	<b>Parties prenantes</b>	<b>Période indicative</b>
1. Etat de lieux (Analyses) sur les capacités productives des acteurs et des actrices	➤ Enquêtes sur les types de produits et l'estimation des quantités pouvant être produites par les hommes et les femmes	Personnel d'encadrement des OP (animateurs-animatrices, Services techniques).	Août

	(producteurs) de la zone		
2. Information et sensibilisation sur le warrantage	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Organisation de réunions de sensibilisation</li> <li>➤ Emissions radio ou audio, et télé de sensibilisation</li> </ul>	Chargés d'encadrement au niveau des OP (animateurs-animatrices, Services techniques.	Août - Septembre
3. Prise de décision et planification du warrantage	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Réunion en AG</li> </ul>	OP	Août - Septembre
4. Négociations avec le système financier décentralisé (SFD)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Identification de tous les SFD existants ou susceptibles d'être dans la zone</li> <li>➤ Détermination ° des critères de choix d'un SFD</li> <li>➤ Choix du SFD partenaire</li> </ul>	OP PTF	Septembre
5. Mise en place des règles et des organes de gestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mise en place d'un comité spécifique qui doit être composé d'hommes et de femmes</li> <li>➤ Elaboration des règles internes pour l'activité qui doivent favoriser l'accès des démunis-es au warrantage</li> </ul>	OP PTF	Septembre
6. Préparation des magasins	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Acquisition du magasin (construction ou location) et autres Equipements</li> </ul>	OP, PTF, Services Techniques	Septembre - Octobre

## *2. Mise en place de l'opération*

<b>Etapes</b>	<b>Contenu des étapes</b>	<b>Parties prenantes</b>	<b>Période indicative</b>
7. Collecte des produits et constitution des stocks	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Enregistrement des produits</li> <li>➤ Stockage des produits</li> </ul>	OP	Octobre-Novembre
8. Conclusion de l'accord entre l'OP et le SFD	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Négociation du contrat de crédit</li> <li>➤ Signature du contrat</li> </ul>	OP SFD PTF	Novembre
9. Renforcement des capacités (formation-appui conseil)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Réalisation de sessions de formation</li> <li>➤ Réalisation de voyages d'études</li> </ul>	Services techniques OP PTF	Novembre et en continu
10. Mise en place et distribution des crédits	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Libération des fonds de crédit</li> <li>➤ Distribution des fonds aux producteurs et aux productrices</li> </ul>	SFD OP	Novembre

<b>3. Suivi de l'opération</b>			
<b>Étapes</b>	<b>Contenu des étapes</b>	<b>Parties prenantes</b>	<b>Période indicative</b>
1. Suivi des stocks et entretien des magasins	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ouverture de magasins et vérification périodique de l'état des stocks</li> <li>➤ Entretien des magasins</li> </ul>	OP SFD Services Techniques	Novembre -Avril
2. Suivi des crédits	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Suivi de la mise en place des AGR</li> <li>➤ Suivi du remboursement des crédits</li> </ul>	OP SFD	Novembre - Avril

<b>4. Evaluation de l'opération</b>			
<b>Étapes</b>	<b>Contenu des étapes</b>	<b>Parties prenantes</b>	<b>Période indicative</b>
2. Bilan de l'opération	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calcul des résultats économiques</li> <li>➤ Difficultés rencontrés</li> <li>➤ Mesures d'amélioration</li> </ul>	OP, SFD	Avril
3. Restitution aux membres de l'OP	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Organiser une assemblée générale pour exposer les résultats de l'opération</li> </ul>	OP et partenaire	Avril

## **5. Conseils sur les bonnes pratiques du warrantage et les erreurs à éviter**

La mise en œuvre du warrantage au Niger et dans d'autres pays de l'Afrique de l'Ouest a révélé des bonnes pratiques et des erreurs à éviter. Il s'agit principalement de :

- Elaborer des règles internes équitables (qui prennent en compte les intérêts et favorisent l'accès et le maintien des différentes catégories sociales, particulièrement les plus démunies), compréhensibles, déterminées de manière participative, traduites en langues locales connues et respectées par tous et toutes ;
- Respecter la décision de l'assemblée sur les types de produits, les qualités, les quantités (quantité par membre, quantité totale) et les délais de mobilisation de stock ;
- Pour pallier au problème de décalage, négocier avec le SFD pour que le stock puisse se constituer en plusieurs étapes ;
- Pour permettre à un grand nombre de personnes d'accéder au warrantage, particulièrement les plus démunis-e-s, il faut : i) limiter le nombre de sacs que chaque individu peut apporter à chaque étape, ii) le comité de gestion doit comprendre aussi les personnes démunies, iii) accepter le regroupement de plusieurs personnes pour constituer un stock, iv) accepter une grande variété de produits non périssables ;
- Faire un suivi régulier des prix des produits stockés sur les marchés : Des informations sur les marchés sont indispensables tant pour les prêteurs (SFD, banques) que pour les

emprunteurs (producteurs, OP, négociants, entreposeurs) afin de réduire au minimum les risques de spéculation liés au stockage des produits agricoles ;

- Pour s'assurer du remboursement sans difficultés, le crédit accordé à l'OP ne doit pas dépasser 80% de la valeur du stock à la récolte ;
- Pour renforcer la capacité financière de l'OP et pour lui permettre de renforcer sa capacité de stockage et prendre en charges certains frais liés au warrantage (entretien magasin et stocks, gardiennage, formation...), l'OP doit instituer une contribution des déposants et déposantes au prorata des quantités déposées (commission par sac par exemple) ;
- Réaliser des activités génératrices de revenus (AGR) et éviter de tout dépenser dans le social. Les AGR choisies doivent permettre de rembourser le crédit ;
- Prendre soin de bien identifier le stock de chaque déposant et déposante (écrire le nom sur les sacs) ;
- Respecter le principe du double cadenas (étant donné qu'il n'existe pas encore d'entreposeur agréé au Niger) avec les clés qui sont gardées séparément par le SFD et l'OP ;
- Eviter d'octroyer un crédit warranté à une personne physique afin de limiter les risques et un foisonnement des magasins ;
- Faire attention à la vente à prix modéré de l'Etat : Elle cause dans certains cas des perturbations dans le bon dénouement des opérations de warrantage ;
- Disposer d'une bonne connaissance du milieu : la saisonnalité des activités et des revenus agricoles.

## **6. Limites du warrantage**

Les limites du warrantage, pour les SFD, résident dans leurs capacités de financement traditionnellement liées à l'épargne. Dans un pays comme le Niger, où les capacités d'épargne sont très faibles, les volumes financiers disponibles pour les crédits restent également très faibles. Il a fallu, en effet, plusieurs années pour que se développent des SFD capables de distribuer des crédits indépendamment de l'épargne.

Autres limites :

- Aléas climatiques
- Absence de magasins
- Eloignement des SFD

Tous les produits ne peuvent pas faire l'objet de warrantage compte tenu de leur nature et des risques liés à leur stockage (car il n'existe pas d'entreposeurs agréés au Niger). Aussi, le poids des aléas climatiques. Ceci limite sont des éléments de nature à limiter le warrantage.

## **7. Evolution du cadre juridique du warrantage**

Une analyse du cadre juridique du warrantage tel que pratiqué fait ressortir que cette activité ne répond pas à certaines exigences légales dont notamment l'assurance du magasin d'entreposage et l'inscription du nantissement au registre de commerce telles que stipulé par

le droit des sûretés dans l'acte uniforme OHADA. Cependant, un projet de texte OHADA portant sur l'acte uniforme sur les sociétés coopératives et qui prévoit un nantissement simplifié est en préparation.

Par ailleurs, eu égard à l'importance que prend le warrantage au Niger, des réflexions doivent être engagées pour élaborer des textes nationaux complémentaires afin de mieux réglementer cette activité.

Ainsi, des dispositions légales nationales ou régionales dans le cadre de l'OHADA pourraient bientôt être adoptées pour une meilleure réglementation du warrantage. Ces dispositions tiendraient compte de l'environnement socio-économique dans lequel se déroule cette activité (le warrantage est pratiqué essentiellement en milieu rural par des acteurs et actrices en majorité peu alphabétisés,...).

### **3<sup>ème</sup> partie : Financement et refinancement du warrantage**

#### **1. Institutions de financement du warrantage**

Le warrantage est financé essentiellement par les SFD sur leurs ressources propres ou celles mobilisées sur le marché financier. Cependant on note un intérêt de plus en plus marqué des banques pour le financement de cette activité (cas de la BRS-Niger et de la BOA) ou le refinancement des SFD pour les crédits warrantés.

Par ailleurs, des ONG financent le warrantage (cas des ONG EDP dans la région de Maradi, CARE International et ACF Espagne dans plusieurs localités du Niger) même si l'objectif principal est, souvent dans ce cas, la réduction de l'insécurité alimentaire.

#### **2. Mécanismes de financement du warrantage**

Le warrantage est financé le plus souvent à travers les crédits des SFD. Cependant, on note des financements par des OP (comme la FUGPN Mooriben) et des partenaires techniques et financiers à travers des fonds de roulement (fonds revolving ou tournants placés dans une localité), des lignes de crédit (qui augmentent les ressources financières mobilisées par les SFD) et les fonds de garantie placés dans des banques et avec lesquels certains projets de développement ont développé le warrantage dans leurs zones d'intervention.

Les banques sont de plus en plus actives dans le refinancement des SFD pour réaliser les activités de warrantage. La BRS Niger a noué des partenariats avec plusieurs SFD dans ce sens dont notamment avec la Coopérative de services Taanadi et Assussu Ci-Gaba.

#### **3. Contraintes et solutions au financement**

De façon générale, les acteurs et actrices du warrantage au Niger ont bien souvent été confrontés au problème d'insuffisance des ressources financières des SFD pour le financement du warrantage. Paradoxalement, les banques au Niger sont sur liquidés et sont donc à même de mobiliser davantage de ressources financières pour le warrantage. Le problème principal demeure celui de la faible professionnalisation des SFD qui les empêche d'accéder aux ressources nécessaires sur le marché financier. Aussi, des actions conséquentes d'appui aux SFD pour leur professionnalisation peuvent contribuer efficacement et durablement à résoudre le problème d'insuffisance de ressources pour le financement du warrantage par les SFD.

De façon spécifique en ce qui concerne particulièrement les OP féminines, les difficultés rencontrées portent sur la faiblesse de la capacité productive de leurs membres due aux problèmes d'accès aux facteurs de production que sont la terre, l'information et la ressource temps, principalement. Des actions d'appui dans ce domaine sont nécessaires pour faciliter l'accès et le maintien de ces organisations dans le warrantage.

## **4<sup>ème</sup> partie : Perspectives du warrantage au Niger**

Les multiples effets bénéfiques du warrantage expliquent son développement rapide au Niger et dans d'autres pays de la sous région. Certes, c'est un outil adopté dans la stratégie de développement rural (SDR) mais beaucoup reste encore à faire en matière notamment de sa diffusion, du renforcement des capacités de ses acteurs et actrices ainsi que du renforcement de son cadre réglementaire avec des textes législatifs mieux adaptés.

Par ailleurs, l'avènement de la banque agricole du Niger (BAGRI) pourrait contribuer efficacement à apporter des réponses appropriées à la problématique de financement du warrantage et des problèmes connexes.

Les activités de recherche action doivent se poursuivre pour rendre cet outil continuellement plus performant à la lumière des expériences vécues. Ainsi, la prise en compte du genre et de l'équité dans le warrantage pourrait notamment être encore améliorée.

Outre le renforcement des capacités (organisation de sessions de formations, de voyages d'échanges, d'auto-évaluations...), la bonne gouvernance doit être promue au niveau des OP. Autrement, les risques de déviation peuvent être élevés au point de remettre en cause les acquis du warrantage alors qu'ils deviennent de plus en plus importants.

## **Bibliographie**

P.D.S.F.R ; FAO ; 2006 (Décembre). 30 pages + Annexes (15 pages) ; illustré de tableaux  
Guide de bonnes pratiques du Warrantage au Niger

DJIBO Aïssatou ; Approche juridique des pratiques du Warrantage au Niger FAO Projet  
Intrants ; 30 pages

FAO Projet Intrants Module de formation sur le warrantage 16 pages ; illustré de tableaux et  
de graphiques.

Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) 2010 Loi portant  
réglementation des Systèmes Financiers Décentralisés



## ANNEXE N °1 QUELQUES CONCEPTS SUR LA WARRANTAGE

- **Collecte de dépôts** : Sont considérés comme dépôts, les fonds, autres que les cotisations et contributions obligatoires, recueillis par le système financier décentralisé auprès de ses membres ou de sa clientèle avec le droit d'en disposer dans le cadre de son activité, à charge pour lui de les restituer à la demande des déposants selon les termes convenus
- **Convention de nantissement** : Contrat signé entre une OP et une IMF précisant les engagements de chacune des deux parties dans la conduite des sessions de warrantage
- **Crédit usurier** : Crédit dont le taux d'intérêt est supérieur au plafond fixé par la loi
- **Fonds de crédit des projets de développement** : Ressources financières placées dans une banque par les projets (communément appelés "ligne de crédit") dont la gestion est confiée directement ou indirectement à des IMF avec lesquelles les projets signent des conventions de prestations de services. On parle alors de gestion déléguée de fonds de crédit ("ligne de crédit") de projet
- **Fonds de garantie** : Ressources financières placées dans une banque par un organisme tiers (organisme de garantie- Bailleurs de fonds/organismes de garantie spécialisés tels que AFD, KFW) pour couvrir le défaut de paiement d'un emprunt contracté par une IMF auprès d'une banque commerciale L'IMF paie une " prime " pour cette assurance ; c'est en effet un service qui lui permet d'accéder à un prêt
- **Fonds propres** : Ressources appartenant à une institution de micro finance qu'elle utilise pour mettre en place des crédits
- **Garantie** : Bien mis en jeu au moment de l'emprunt dans l'éventualité d'une incapacité de rembourser. Les garanties peuvent être soit réelles (sur des biens) soit personnelles (par exemple caution morale).
- **Institution mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit** : groupement de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit
- **Intrants agricoles**: Eléments ou inputs (semences, engrais, petits matériels, produits phytosanitaires) qui entrent dans la production agricole
- **Ligne de crédit** : La ligne de crédit est une autorisation (droit de tirages) donnée par une banque à une IMF emprunteuse de tirer des fonds jusqu'au plafond fixé, pendant une période donnée. Elle fait souvent l'objet de négociation annuelle entre l'IMF et la Banque, mais elle

peut aussi constituer une opération ponctuelle. La ligne de crédit n'est pas à confondre avec le fonds de crédit des projets appelés improprement "ligne de crédit"

- **Nantissement de stock :** Mise en gage par une OP d'un stock pour garantir le remboursement d'un crédit
- **Opérations d'engagement par signature :** Est considérée comme une opération d'engagement par signature, tout acte par lequel un système financier décentralisé prend, dans l'intérêt d'un membre ou d'un client, un aval, une caution ou une autre garantie
- **Opérations de prêts :** Est considérée comme une opération de prêts, tout acte par lequel un système financier décentralisé met, à titre onéreux, des fonds à la disposition d'un membre ou d'un client à charge pour ce dernier de les rembourser à l'échéance convenue
- **Organisations paysannes (OP) :** Dans le présent document nous entendons par OP toutes les catégories d'associations de producteurs et de productrices, créées en vue d'encadrer et défendre leurs intérêts, quelles soient masculines, féminines ou mixtes, OP de base, unions ou faïtières
- **Principe du double cadenas :** Fermeture du magasin avec 2 cadenas dont un pour l'OP et l'autre pour le SFD qui gardent chacun une des clés. Ainsi, le magasin n'est ouvert qu'en présence des 2 parties
- **Services financiers :** opérations (collecte de dépôts, prêt d'argent, engagement par signature) réalisées par les systèmes financiers décentralisés
- **Système financier décentralisé :** institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et établissements financiers tels que définis par la loi portant réglementation bancaire et habilitéée à fournir ces prestations
- **Taux d'intérêt :** Pourcentage du capital représentant le coût de l'emprunt
- **Tierce détention :** On parle de tierce détention lorsque le stock objet du warrantage est détenu par une tierce personne, autre que l'OP et le SFD
- **Warrant :** Le "warrant" est le titre représentant un lot de marchandises placées dans un entrepôt public dit "magasin général". Cette opération est destinée à permettre la mise en gage de marchandises dans le cadre d'un contrat de crédit. Le dépôt dans un magasin général, donne lieu à la délivrance d'un récépissé qui est remis au déposant et d'un "warrant". Les récépissés et les warrants sont des documents commerciaux endossables. A l'échéance du crédit, à défaut de paiement de la créance gagée, le porteur du warrant peut faire réaliser son gage.